

# VOCÊ AINDA NÃO VENDE ONLINE?

ESSE É O MOMENTO PARA COMEÇAR!



**SEBRAE**

A pandemia do COVID-19 declarada pela Organização Mundial da Saúde – OMS – provocou impactos devastantes sobre os pequenos negócios. A recomendação de isolamento da população tem causado efeitos desastrosos nesses empresários em pontos de venda presencial.

Neste momento, as compras online podem ajudar a alavancar as vendas e minimizar o prejuízo. Consumidores em casa terão mais tempo e necessidades para compras e contratação de serviços.

Com esse cenário e para apoiar os pequenos negócios no uso da internet como ferramenta de apoio à comercialização de produtos e serviços, preparamos um conteúdo com os principais canais digitais como Google Meu Negócio, Mercado Livre, OLX, Elo7 e redes sociais, que podem ajudar as empresas venderem mais.





## WHATSAPP

A maior vantagem desse canal é a velocidade da comunicação multimídia do conteúdo. Se o seu tipo de negócio exige uma veloz comunicação, o WhatsApp pode ser um aliado.

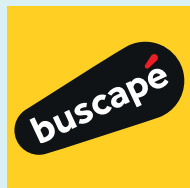
## MERCADO LIVRE

O site [www.mercadolivre.com.br](http://www.mercadolivre.com.br) é um comércio eletrônico que promove a venda de produtos e serviços de múltiplos segmentos do varejo por meio de anúncios. A plataforma que lidera esse modelo de negócios no país atua agregando serviços como pagamentos online.



## BUSCAPÉ

Os comparadores de preços favorecem os pequenos negócios à medida que expõem os produtos para consumidores em busca de informações específicas e oferecem condições para que decidam suas compras imediatamente. O Buscapé é líder absoluto neste serviço no Brasil e na América Latina.



elo7

## EL07

O marketplace de nicho é uma plataforma de e-commerce que agrega produtos e serviços participantes de um mesmo segmento. A Elo7, ao atuar com foco na economia criativa, reúne artesãos, artistas, designers, cooperativas e associações para que negociem diretamente com consumidores na internet.

## OLX

Este é um típico canal de comércio eletrônico vocacionado para anúncios classificados online, que atua simplificando e acelerando a negociação em uma ampla variedade de categorias de produtos e serviços. A OLX é líder nesse segmento e, gratuitamente, ajuda os pequenos negócios a alavancarem suas vendas.

OLX

## ALIBABA

E-commerce B2B são plataformas nas quais indústrias, atacadistas ou importadoras comercializam seus produtos e serviços para lojistas e distribuidoras. O Alibaba, líder mundial nesse segmento, atua promovendo a troca de informações entre compradores e fornecedores para negociações locais e internacionais.

  
Alibaba.com™

## COMPRASNET

O Comprasnet é o portal de licitações e contratações do Governo Federal, por meio do qual são realizados os processos eletrônicos de aquisição.

## WORDPRESS

Os blogs favorecem a estratégia de relacionamento com o mercado, pois contribuem para decisão de compra dos consumidores através de seus conteúdos. O WordPress.com, líder mundial entre as plataformas para a criação e gestão desses canais, inclui layouts prontos e serviço de hospedagem, além de recursos para criação de e-commerce.



WORDPRESS

## YELP

As redes de geolocalização divulgam os pequenos negócios locais, rastreando a localização do usuário para informá-lo sobre os estabelecimentos da redondeza e também mostrar-lhe as opiniões de outros consumidores a respeito daqueles lugares. O Yelp faz essa conexão, oferecendo insumos para decisões de compras, a partir de comentários, dicas, check-ins e atributos aos negócios.





## TWITTER

O Twitter é uma rede social impulsionada por conversas instantâneas. No mundo, são mais de mais de meio bilhão de perfis inscritos, dos quais mensalmente 284 milhões são ativos. No Brasil, mais de 41 milhões de perfis posicionam o país como o segundo maior do mundo em número de usuários nesta plataforma.

## TRIPADVISOR

As plataformas de recomendação representam um canal de forte prospecção de clientes. Algumas são especializadas em determinados setores, como o TripAdvisor que, focada no turismo, possibilita a seus usuários planejar e reservar viagens, além de fazer avaliações sobre suas experiências ao redor do mundo.



## SKYPE

O Skype é líder mundial no fornecimento de serviços de VoIP e seu aplicativo pode ser usado em computadores, celulares, SmartTvs e consoles de videogames.



## LINKEDIN

As redes online de relacionamento profissional são ambientes que também se revelam promissores para a presença dos pequenos negócios. E os brasileiros têm forte participação no LinkedIn.

## GOOGLE ADS

O Ads é uma das redes mais usadas no mundo e, através de seu sistema, os anunciantes definem orçamentos, campanhas e grupos de anúncios para aparecerem na rede de pesquisa e/ou na rede de display do Google e de seus parceiros.



## FACEBOOK

Conheça a importância dessa rede social para os pequenos negócios, seu perfil de conteúdo e os tipos de empresas e profissionais mais beneficiados com a ferramenta.



## GOOGLE MEU NEGÓCIO

Google Meu Negócio é uma solução do Google para negócios que reúne, em um único lugar, as diversas opções para publicidade eletrônica e gerenciamento de presença digital.

## FÁBRICA DE APLICATIVOS

A Fábrica de Aplicativos é uma das plataformas disponíveis, em que os pequenos negócios podem criar um app próprio sem necessidade de programação.



## YOUTUBE

YouTube é a rede pioneira de compartilhamento de vídeos no mundo. As empresas podem usá-lo para divulgar via vídeos informações do negócio de forma gratuita ou via “vídeos patrocinados”.





## PEIXE URBANO

Desde 2010, a oferta digital de cupons de desconto aumentou significativamente. Para impulsionar vendas usando essa estratégia, os pequenos negócios têm opções diversas. O Peixe Urbano é um dos pioneiros no modelo e atua somente com cupons de desconto, aproximando consumidores a negócios locais.



## INSTAGRAM

O Instagram é a rede mais popular da atualidade. Instalado em celulares com acesso à internet, ele permite postagens públicas, privadas ou diretas e também o compartilhamento em múltiplas plataformas.



## AMERICANAS.COM, SUBMARINO E SHOPTIME

No modelo de marketplace, grandes lojas virtuais permitem que outros varejistas utilizem sua estrutura para aumentar o alcance de seu produtos e vender mais. Saiba como participar de um desses marketplaces.

AMERICANAS.com



Aproveite para aprender a usar as ferramentas digitais a favor do seu negócio com o nosso

## **CURSO ONLINE GRATUITO!**

- 1) Acesse <https://www.sebrae.com.br/>
- 2) Clique em **Cursos e Eventos** (menu superior)
- 3) Escolha a opção **Cursos Online**
- 4) Clique no curso

## **COMO VENDER PELA INTERNET**



AGENDE SEU ATENDIMENTO PELO

**0800 570 0800**



Fale com o

**Sebrae**

Dúvidas sobre negócios  
Atendimento online  
[www.df.sebrae.com.br](http://www.df.sebrae.com.br)

Siga o Sebrae nas Redes Sociais!

